

راهنمای معارفه فرصت بیز

نکته ۱: برای پرزنت، معرف باید حتماً به صورت حرفه‌ای آموزش پیش قطعی کردن و حسن تفاهم را دیده باشد و آن را روی شخصی که قرار است پرزنت شود، پیاده کرده باشد. تا قبل از پیاده‌سازی این دو مهارت، پرزنت برای هیچ شخصی برگزار نمی‌شود.

نکته ۲: بهترین پرزنت، پرزنتی است که مشکلی را از شخص حل کند و تا زمانی که در مرحله پیش قطعی کردن متوجه نشده باشید که قرار است چه مشکلی از شخص را برطرف نمایید، نمی‌توانید پرزنت کامل و درستی را انجام دهید. پس از اینکه متوجه شدید قرار است چه کمکی به شخص مقابل کنید و چه مشکلی را برایش حل کنید، در پرزنت به ارائه راهکار و صحبت در مورد همان موضوع بپردازید.

به عنوان مثال، اگر مشکل شخص کار زیاد و حضور کم در منزل برای دیدن فرزندان است، روی این موضوع تمرکز نمایید که او با استفاده از فرصت بیز و ساخت یک کسب‌وکار می‌تواند در آینده تجارتي ساخته باشد که بتواند از خانه آن را گسترش دهد. اگر مشکل مشتری احتمالی ما این است که نگران چروکیده شدن پوستش است. در معارفه روی این تمرکز کنید که چه‌طور محصولات مراقبت پوست ما می‌تواند این مشکلات را حل کند. پس از این مرحله که انجام آن الزامی است، می‌توانیم از این روال برای معارفه فرصت بیز استفاده کنیم.

نکته ۳: پرزنت برای فروش محصول به مشتری نیست. مشتری کسی است که محصولی را می‌خرد و چون فقط محصول را می‌خواهد، این فروش باید در گفتگوهای دیگر انجام شود. پرزنت برای کسانی انجام می‌شود که می‌خواهند توزیع‌کننده یا شبکه‌ساز شوند. به عبارتی این افراد کسب‌وکاری در حد کمک هزینه یا بالاتر تا سرمایه‌گذاری‌های کلان می‌خواهند.

توجه: متن معارفه به زبان عامیانه و صمیمانه نوشته شده است. با توجه به نوع ارتباطی که با دایرکت دارید، می‌توانید نحوه بیان و ادبیات خود را تغییر دهید.

بخش ۱: شروع (نهایتاً ۳ دقیقه)

"قبل از این که وارد توضیحات بشم بذار بگم که برای خودم چه اتفاقی افتاد. دوست عزیزم من کسی بودم که {خلاصه آنچه که در گذشته بودید را بیان کنید} تا این که توسط دوستم فرصتی بهم معرفی شد که مثل اکثر افرادی که این فرصت بهشون معرفی میشه، من هم نتونستم به راحتی ازش بگذرم. این فرصت دو نیاز اساسی من رو حل می‌کرد. یکی بحث سلامت و بهداشت فردی خودم بود، چون از قدیم گفتن که زندگی بزرگترین نعمته، اما باید بدنی باشه که بشه توش زندگی کرد. یکی دیگه امکان ساخت یه کسب وکار بود. این روزا بیش از گذشته این موضوع داره

به چشم میاد که همه باید کسب و کار خودمون رو راه بندازیم تا بتونیم از تورم جلو بزنیم. اما شاید دغدغه همه ما برای این که نمی‌تونیم کسب و کار راه بندازیم یکی بحث سرمایه باشه، یکی تخصص و یکی هم زمان.

من با شنیدن این فرصت متوجه شدم که راه انداختن کسب و کار اون قدرها هم سخت و ترسناک نیست. با فرصتی آشنا شدم که سادگی و زیبایی داره، سرمایه خاصی لازم نداره و به صورت پاره وقت هم میشه انجامش داد و به شغل هیچ کسی لطمه‌ای نمی‌زنه. اما بذار خیلی کوتاه بهت بگم که فرصتی که ازش صحبت می‌کنم چیه. این توضیحات نسخه کوتاه توضیحاتمه که بسته به این که چقدر اطلاعات بخوای، در پایان می‌تونم بیشتر هم بهت توضیح بدم. اما دوست دارم که در پایان صحبت‌هام تصمیمت رو بهم بگی که می‌خوای تو هم به این فرصت ملحق بشی یا که نه دوست داری فعلاً هیچ تغییری توی روال زندگیت ندی."

نکته: پرزنتور باید صادقانه داستان خودش را تعریف کند.

بخش ۲: توضیحات مربوط به شرکت و فلسفه تأسیس و توسعه (نهایتاً ۳ دقیقه)

"من توسط دوستم به کمپانی بازاریابان ایرانیان زمین که به اختصار بیز گفته می‌شه، معرفی شدم که در سال ۱۳۹۰ توسط جناب آقای غلامرضا عطاران با شعار "بیز همیشه یک گام جلوتر" تأسیس شده که با هدف اعتلای فرهنگ بازاریابی شبکه‌ای شروع به کار کرده و تلاش کرده علاوه بر تولید محصولات جدید و با کیفیت، دسته‌بندی‌های متنوع محصولی داشته باشه که بتونه بیشتر نیازهای سبد کالایی مردم رو رفع کنه. جلوتر راجع به چندتا از این محصولات برات توضیح میدم. قشنگی داستان اینه که در کنار محصولات مرغوب و با کیفیت بالا شرکت فرصت درآمدزایی داره که به رشد درآمد اқشار جامعه هم کمک می‌کنه. از اونجایی که موقع توزیع یک کالا از تولید کننده تا مصرف کننده هزینه‌های بسیار زیادی مثل تبلیغات و واسطه‌های فراوان بین افراد خاصی توزیع می‌شه، توی شرکت ما طرحی وجود داره که شرکت مستقیماً کالا رو به مصرف کننده می‌رسونه و اگر مصرف کننده‌ای تجربه مصرف خودش رو با دیگران به اشتراک بزاره و اون هم محصول رو تهیه کنه، شرکت اون هزینه رو بین این مصرف کننده‌ها تقسیم می‌کنه که این همون فرصت درآمدزاییه که اگر خواستی در انتهای کار برات توضیح میدم."

بخش ۳: توضیح جزئیات محصول (نهایتاً ۷ دقیقه)

در این بخش کالاهای موجود در یک پک را با جزئیات توضیح می‌دهیم. حتماً حتماً باید کالا در دست شما باشد، حتی اگر آنلاین پرزنت می‌کنید. اگر پرزنت حضوری هست کالا را به دست فرد بدهید تا آن را لمس کند. در توضیح محصولات به جزئیات ویژگی محصول و مطالب علمی سطح بالا نپردازید بلکه به مزایای آن اشاره کنید.

کرم ضد آفتاب لاکچری کوین:

این محصول دارای روغن CBD هست که یکی از قوی ترین مرطوب کننده هاست و خاصیت ضدپیری، ضد التهاب و ضد جوش داره. جذابیت و وجه تمایز این محصول، ماندگاری ۸ ساعته و سبک بودن اون هست، چون این محصول فاقد چربی یا اصطلاحاً Oil Free هست.



کرم دور چشم لاکچری کوین:

اطراف چشم یکی از حساس ترین نقاط در پوست صورت هست، پس یکی بهترین انتخاب ها برای مراقبت از اون کرم دور چشم لاکچری کوین هست. این کرم از بین برنده چروک های پنجه کلاغی، تیرگی زیر چشم، پفی دور چشم و... هست. اصلی ترین دلیل برای تهیه این محصول، وجود روغن منحصربه فرد به نام CBD هست که یکی از قوی ترین مواد مرطوب کننده و ضدپیری هست.



بادی میست ویتابلا:

همونطور که می دونید تفاوت زیادی بین بادی میست و بادی اسپلش وجود داره. بادی اسپلش ها تنها به عنوان خوشبوکننده استفاده می شن اما بادی میست علاوه بر خوشبوکنندگی به مانند یک رطوبت رسان، از خشکی پوست هم جلوگیری می کنه و ماندگاری طولانی مدت رایحه و در نهایت ایجاد حس لطافت و مخملی شدن پوست بعد از مصرف رو به دنبال داره.



عسل با ساکاروز ۵ درصد:

با توجه به تحقیقات، عسل دکتر بیز با ساکاروز ۵٪ دارای ویژگی های ضدباکتریایی قویه و یک آنتی بیوتیک طبیعیه. همینطور این عسل منبع خوب انرژی و مواد مغذیه که افراد دیابتی هم می تونن ازش استفاده کنند.



پروتئین بار:

ترکیبات این پروتئین بار ارزش غذایی بسیار بالایی داره و مصرفش باعث کاهش وزن، رفع خستگی، تقویت عضلات، بالا رفتن عملکرد بدن، افزایش میزان سوخت و ساز بدن، کنترل استرس و... میشه.



چای گوزل:

چای با کیفیت به دلیل داشتن کافئین خستگی را کم میکنه و آرامبخشه و سردرد ناشی از خستگی روزانه رو از بین می بره. چای گوزل بدون هرگونه رنگ و اسانس افزودنی تهیه میشه. خاصیت، ضد درد، ضد آلزایمر، ضدباکتری، ضدسرطان، کاهنده فشارخون، کاهش کلسترول خون رو هم داره.



قهوه قارچ گانودرما:

این نوشیدنی جذاب که حاوی عصاره قارچ گانودرما هست باعث تقویت سیستم ایمنی بدن، کمک به سلامت پوست، پیشگیری از بیماری‌های کلیوی، پیشگیری از ابتلا به سرطان، کمک به سلامت قلب، کمک به لاغری، بهبود سلامت روان و همچنین تنظیم میزان قند خون میشه.



دمنوش مصفی خون:

این دمنوش گیاهی باعث بهبود عملکرد سیستم عروقی و شریان‌ها، کاهش کلسترول خون، کاهش غلظت خون، مصفی خون، محافظت از کبد، درمان اختلالات و بیماری‌های کبدی از جمله کبد چرب، پاک‌سازی و دفع سموم از کبد و رفع التهابات کبدی می‌شود/



بخش ۴: جمع‌بندی (نهایتاً ۲ دقیقه)

"خب دوست عزیز شاید برات سؤال باشه که چرا تا حالا تبلیغی از این محصولات رو ندیدی و تعجب کنی که برندها ناآشنا هستند، ولی این برمی‌گرده به هوشمندی شرکت و کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای که هزینه‌های تبلیغات و واسطه‌ها رو به ترویج دهنده‌ها در ازای ترویج به عنوان درآمد پرداخت می‌کنه. به افرادی که می‌خوان هیجانشون رو در استفاده از محصول یا فرصت درآمدی با دیگران به اشتراک بذارند.

البته نکته مهم و منحصر به فرد این تجارت و تیم ما اینه که شما در تمامی مراحل از شروع تا رسیدن به اون چیزی که می‌خواهید، با توجه به زمان و اشتیاق خودتون از آموزش‌های رایگان و حمایت تیم برخوردار هستید و قدم به قدم کنارتون هستیم تا به نتایج دلخواهتون برسید. **تا اینجا رو گفتم، دیگه چی دوست داری بدونی؟"**

جواب شخص در این مرحله مشخص می‌کند درمورد توزیع‌کنندگی ادامه بدهیم و یا بعد از توزیع‌کنندگی، شبکه‌سازی را هم بگوییم.

توزیع‌کننده: "شما به عنوان توزیع‌کننده، روزانه با گفت‌وگو کردن و پیشنهاد دادن این محصولات به دیگران، فروشی را ایجاد می‌کنید که باعث ایجاد یک درآمد ماهانه برای شما خواهد شد."

شبکه‌ساز: "شما با به اشتراک گذاشتن فرصت بیز (محصولی و کاری) می‌توانید یک درآمد از فروش شخصی داشته باشید و با ارائه فرصت کاری به دیگران، سازمان فروشی می‌سازید که به ازای حجم فروشی که در آن اتفاق می‌افتد، یک درآمد از شبکه‌سازی نیز خواهید داشت. سازمان فروش شما می‌تواند به صورت تصاعدی افزایش پیدا کند و با

افزایش تعداد سازمان، حجم فروش آن هم به صورت تصاعدی افزایش خواهد یافت که برای شما درآمد تصاعدی به همراه خواهد داشت."

توجه: پرزنتور عزیز توجه داشته باشید که خیلی‌ها به اشتباه فکر می‌کنند، در خاتمه پرزنت با جواب "بله" کار تمام است، در صورتی که بعد از بله، ما هنوز کار داریم و باید شروع کنیم به سؤال پرسیدن.

داستان کوتاه (پیش قطعی کردن):

۱. دیگه این روزا همه می‌دونن که چقدر بحث سلامت و بهداشت مهمه.
۲. اکثر مردم ارزش به‌کارگیری محصولات باکیفیت و ارگانیک رو برای مراقبت از پوست و جسمشون متوجه شدند.
۳. تو اینجا از محصول استفاده می‌کنی و هیجان پیدا می‌کنی و قسمت قشنگ داستان اینه که با به اشتراک گذاری این هیجان با دوستان و آشناها می‌تونی کاری کنی که مصرف خودت برات رایگان بیفته.
۴. داستان قشنگ‌تر هم میشه. دوستای تو هم می‌تونن این هیجان رو با دیگران به اشتراک بذارن و تو بابت معرفی‌های اونا هم می‌تونی درآمد داشته باشی.
۵. و قشنگ‌ترین قسمت ماجرا راز کسب ثروته. چه رازی؟ قدرت اهرم. به مرور با گسترش این شبکه، مصرف‌کنندهایی داری که خودشون هم نقش معرفی‌کننده این فرصت رو پیدا می‌کنن و تو سازمانی ساختی که می‌تونه سال‌ها بهت درآمد بده و حتی یک روزی تو رو به درآمد انفعالی برسونه.

قطعی کردن:

"حالا که می‌خواهی شروع کنی، می‌خواهی تجربه من رو بشنوی که بهترین مدل شروع به کار چیه؟"

ما در شروع این کسب‌وکار سه دسته از افراد رو داریم:

دسته اول: افرادی که می‌خوان ببینند چه خبره؟ میشه یا نمیشه؟ یه جورایی می‌خوان یه سروگوشی آب بدن ببینن قراره چی میشه. (یک ۵ تومنی)

دسته دوم: افرادی که یک شروع معمولی دارند و می‌خوان معمولی جلو برن و یک کسب‌وکار مختصر با یک کمک هزینه معمولی داشته باشند. (یک ۱۰ تومنی)

دسته سوم: افرادی که می‌خوان شروع حرفه‌ای و قدرتمند داشته باشند و از همون اول کار رو پر قدرت شروع کنند. (یک ۱۵ تومنی)

البته یه دسته هم هستند که هیچ کاری نمی‌کنند و به این فرصت نه می‌گن چون ممکنه به هر دلیلی نخوان تغییری تو روال زندگیشون ایجاد کنند.

خب تا اینجا رو گفتم، دیگه چی دوست داری بدونی؟"

بخش پنجم و پایانی

پرزنتور گرامی، ما برای بخش پایانی پرزنت که پاسخ‌گویی به ایرادات و سؤالات شخص است، محدودیت زمانی نداریم ولی به شخص تأکید کنید که معرفی ما به پایان رسیده و از این لحظه به بعد مدت‌زمان ادامه جلسه به شما و اطلاعاتی که لازم دارید بستگی دارد.

برای پاسخ به سؤالات و ایرادات از آموزش‌های جانبی و حمایت پشتیبان خود استفاده کنید و اگر در جایی پرسشی مطرح شد که پاسخ آن را نمی‌دانستید هیچ اشکالی ندارد که از ابزاری مثل اپلیکیشن یا جزوات دیگر استفاده کنید و یا تماسی با پشتیبان خود برقرار کنید که جواب را به مشتری احتمالی بگویید (حتی این موضوع به مخاطب شما نشان می‌دهد که شما در این کسب‌وکار تنها نیستید). بعد از پاسخ به هر سؤال تکرار کنید: **"خب تا اینجاش رو گفتم دیگه چی دوست داری بدونی؟"** بعد از این که مشتری احتمالی دیگر سؤال و ایرادی نداشت تا مطرح کند به سادگی از او بپرسید که **"خب، وقت اینه که تصمیمت رو بدونم پس بهم بگو که حالا می‌خواهی چیکار کنی؟"** در این مرحله شما یا پاسخ بله یا هر پاسخی غیر از بله می‌شنوید که ما آن را **فعالاً خیر** می‌نامیم. در آموزش‌ها این را آموخته‌اید که با **فعالاً خیر** چه برخوردی داشته باشید.

این روشی بود که شما می‌توانید برای مشتری احتمالی خود اقدام به معرفی فرصت بیز کنید.

موفق باشید.